

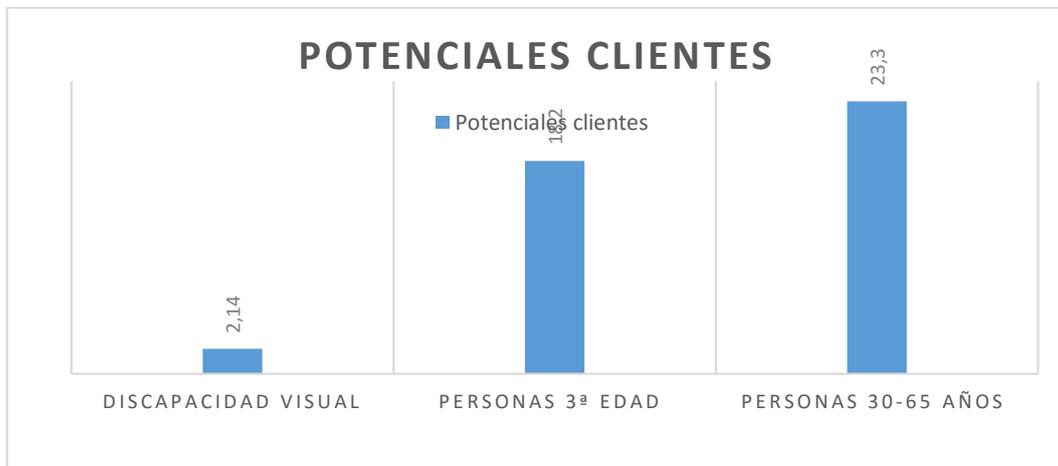
SEGMENTACION DEL MERCADO I

La segmentación de un mercado se puede dividir de acuerdo a las características o variables que puedan influir en el comportamiento de la compra.

Nuestra clasificación de clientes objetivo, corresponde a un mercado segmentado, es la manera de diferenciar a los clientes potenciales, en colectivos con características semejantes pero diferenciadas.

Nuestros clientes objetivos son:

- Todo tipo de personas; Aquellas que necesiten añadir una luz en la localización de su puerta, ya sea por aumentar la comodidad o para facilitar el acceso a la vivienda (puertas con entorno lumínico reducido).
- Discapacitados visuales; Los cuales gracias al contraste entre la luz y la cerradura se les facilite insertar la llave en la cerradura.
- Personas de 3ª edad; Estas que precisen de mayor accesibilidad a su vivienda.
- Empresas compradoras; Las cuales quieran comprar nuestro producto para poder distribuirlo en sus punto de venta.



**Estos gráficos representan el porcentaje de clientes potenciales respecto al porcentaje total de población en España (diferenciando cada uno de ellos).*

SEGMENTACION DEL MERCADO II

Para diferenciar los posibles segmentos del mercado, hemos tenido en cuenta los diferentes aspectos de cada uno de los potenciales clientes, citados a continuación:

Todo tipo de personas; Diferenciaremos a los clientes potenciales a los que ofreceremos una venta unitaria

Discapacitados visuales; Ofreceremos descuento por discapacidad (dependiendo del grado), así como, precio reducido para asociaciones de discapacitados y venta unitaria.

El trato con este segmento del mercado variará del resto de los potenciales clientes. Promocionaremos nuestro producto en asociaciones relacionadas con esta discapacidad.

Personas de la 3ª edad; Descuento dirigido al colectivo mayor de 65 años que realizaran también un pago unitario

El trato con este segmento, se diferenciará del resto por el canal de comunicación, ya que nos publicitaremos en prensa escrita y radio (específicamente pensado para atraer a este grupo de clientes).

Empresas compradoras; Se beneficiaran de reducciones de precio, por compras por lote. Para llegar a estas empresas, utilizaremos eventos y convenciones del sector.

	Venta	Relación	Precio
Todo tipo de personas	Unitaria		Precio estándar
Discapacitados visuales	Unitaria		Precio reducido por nivel de discapacidad
Mayores de 3ª edad	Unitaria		Precio reducido por pertenencia a colectivo 3º edad
Empresas compradoras	Por lotes		Descuento por compra por lote